

How To Leverage Facebook To Get More Sales, Network, and Brand Awareness

Bagaimana Menggunakan Facebook Untuk Mendapatkan Lebih Banyak Penjualan, Jaringan, dan Kesadaran Merk

Oleh

Slamet Sukardi

http://www.rajafacebook.net

Hak Anda Atas eBook Ini

Profil Penulis



Perkenalkan, saya Slamet Sukardi, saya BUKAN Raja Facebook, tapi saya hanya user Facebook yang menjadikan Facebook sebagai RAJA dalam marketing. Saya menekuni bisnis internet yang sedikit berbeda dengan kebanyakan orang. Saya tidak punya blog yang populer. Tidak punya mailing list dengan anggota yang banyak, tetapi fokus mengandalkan Facebook untuk mempromosikan jasa dan produk afiliasi.

Silahkan tambahkan saya sebagai teman Anda di Facebook, insya Allah selalu saya approve selama untuk tujuan baik.

http://www.facebook.com/slamet.sukardi1

Anda bisa menemukan group dan halaman Facebook yang saya kelola di

http://www.rajafacebook.net

Semoga ebook gratis ini memberikan manfaat bagi Anda.

Wassalam

Facebook Marketing Classroom
JL. AH Nasution 368 Cibiru Bandung
Telp : 0227 70286108, 08121435316,081809316477
YM : kendaga3
FB : http://www.facebook.com/slamet.sukardi1
http://www.rajafacebook.net

Pendahuluan

Dalam akhir-akhir ini, kata facebook sudah tidak asing lagi di telinga kita. Mungkin kita sering mendengar dengan istilah facebookan, status, update, koment, dan sebagainya. Facebook memang fenomena, kedatangannya mengubah gaya hidup dunia, terutama di dunia internet atau dunia maya.

Facebook menjadi situs yang paling populer, bukan hanya di Indonesia tetapi di seluruh dunia. Kini, banyak orang yang memiliki akun facebook dan dengan mudah berinteraksi dengan orang lain. Bertemu teman lama, pacar lama ☺, teman sekampus, teman satu minat, dan sebagainya.

Tentu saja sebagai alat, facebook memiliki manfaat dan juga bahaya. Namun, karena facebook sebagai alat, manfaat atau bahaya tergantung kita yang menggunakannya. Banyak orang yang sudah merasakan manfaat dari facebook. Mulai bertemunya orang hilang, menjalin kembali silaturahmi, membangun jaringan, berbagai info, dan sebagai media pemasaran. Jadi, facebook bukan hanya untuk ketemu mantan pacar saja ☺.

Tentu saja, salah satu manfaat lain dari facebook ialah untuk mencari uang atau untuk bisnis. Berbeda dengan situs social network lainnya, facebook memang memberikan fasilitas yang memadai untuk menjalankan bisnis. Facebook memberikan fasilitas yang berupa “halaman” atau “fan page” dimana bisa digunakan untuk aktivitas pemasaran produk, jasa, maupun organisasi atau individu.

Tentu saja, manfaat facebook sebagai media pemasaran sudah mulai banyak disadari oleh para pebisnis. Namun masih banyak yang melakukannya dengan cara yang salah dan kurang efektif. Banyak orang yang mencoba membuat halaman dan group, namun sudah sekian lama membernya tetap saja sedikit. Atau banyak juga yang melakukan promosi di facebook dengan cara SPAM yang tentu saja akan merusak citra bisnis Anda sendiri. Jadi jangan sembarang tiru cara orang lain, bisa-bisa Anda terjebak ke dalam cara yang salah.

Facebook Adalah Social Network

Facebook sebagai salah satu social network memiliki fungsi sebagai situs sosial. Tempat bertemu dan berbagai (*sharing*). Pada dasarnya, orang membuka facebook untuk mendapatkan informasi dari orang lain sekaligus juga berbagi kepada orang lain. Facebook adalah situs pertemanan. Saat orang mau berteman dengan Anda artinya mereka sudah menjadi teman Anda, baik sebelumnya sudah menjadi teman maupun baru bertemu di facebook. Anda harus menghargai pertemanan.

Sebagai wujud penghargaan atas pertemanan Anda, maka Anda perlu memperhatikan etika-etika dalam berteman. Jangan sampai kehadiran Anda menganggu teman Anda. Misalnya, mungkin Anda sering melihat banyak orang yang melakukan promosi di wall Anda, pada komentar status Anda, men*tag* dengan gambar produk, dan sebagainya. Sebagian orang akan merasa terganggu oleh aktivitas ini.

Lalu, bagaimana etika dalam pemasaran di facebook? Sederhana: gunakan fasilitas yang ada sesuai dengan fungsinya. Profil untuk berteman, group untuk berkumpul, dan halaman bisa digunakan untuk bisnis. Bolehkan promosi di profil? Boleh-boleh saja jika bersifat *sharing* (berbagi) bukan *selling* (menjual). Menjual, sekali-kali boleh saja, asal jangan sampai teman-teman Anda merasa terganggu oleh aktivitas Anda.

Apa Yang Bisa Dipasarkan Di Facebook?

Kadang ada yang bertanya, "Apa Yang Bisa Dipasarkan Di Facebook?". Jawabannya, apa saja yang bisa dijual, termasuk diri Anda (*marketing yourself*) ☺. Facebook hanya alat menghubungkan Anda dengan orang lain. Apa pun bis dijual, baik menjual produk, jasa, maupun menjual diri. Yang dimaksud menjual diri (supaya tidak berpikiran yang nggak-nggak) adalah membranding diri Anda menjadi seorang expert. Jika Anda sudah dianggap expert, nanti banyak orang yang menyewa jasa Anda.

Apa saja yang bisa dijual melalui facebook?

- **Produk fisik**: berupa buku, pakaian, aksesoris, parfum, makanan, dan sebagainya. Pada dasarnya semua produk bisa dijual dengan catatan mudah dikirim dalam jarak jauh.
- **Produk digital**: seperti ebook, video, software, data, kursus online, sekolah online, audio, dan sebagainya.
- Jasa: jasa desain web, desain rumah, jasa antar, dan sebagainya.

Jumlah tidak terbatas, Anda bisa menjual produk apa pun melalui facebook.

Tapi facebook tidak selamanya menjual atau selling. Menjual adalah hanya bagian dari pemasaran. Banyak pebisnis yang menjadi facebook sebagai alat *branding awareness*. Mereka tidak menjual produk atau jasa secara tidak langsung melalui facebook. Dengan naiknya kesadaran akan brand atau merk produk kita, sementara distribusi produk kita sudah bagus, maka penjualan akan meningkat.

Saya pernah menonton kisah sukses penjual bakso yang membangun brand melalui facebook. Dia tidak mungkin melayani pesanan bakso langsung via facebook. Tetapi setelah dia membangun brand di facebook, orang semakin mengenal kedai baksonya dan pengunjung pun semakin banyak. Dangangannya laris dengan cara membangun brand di facebook.

Tidak punya produk atau jasa?

Gampang… sekarang banyak orang yang punya produk tetapi tidak bisa memasarkan. Kalau pun bisa, mereka tetap akan senang jika produknya lebih laku

lagi. Jika Anda memiliki kemampuan pemasaran, Anda tidak perlu khawatir dengan produk atau jasa yang akan dijual. Sangat banyak sekali, tinggal bagaimana Anda bisa bekerja sama dengan pemilik produk.

Untuk produk digital ada sistem afiliasi dan reseller. Afiliasi artinya Anda bisa menjual produk orang lain dengan komisi tertentu. Sedangkan reseller Anda bisa membeli produk dengan lisensinya dan Anda jual kembali. Lisensi yang dimaksud tentu harus lisensi penjualan kembali atau apa yang disebut Resell Right, bukan hanya lisensi hak pakai.

Bagaimana dengan produk fisik? Sama saja. Afiliasi juga bisa. Misalnya dengan menjualkan produk amazon, Anda bisa menjual produk fisik dengan komisi tertentu. Atau Anda bisa membeli dalam jumlah banyak sehingga mendapat diskon besar dan menjual secara eceran. Ada juga sistem *drop shipping*, artinya pemilik produk yang menyiapkan dan mengirimkan produk dan Anda hanya memasarkannya saja.

Anda bisa mencari para pemilik produk dan jasa, kemudian ajak negosiasi agar produknya bisa Anda jualkan dengan keuntungan tertentu. Coba lihat jasa-jasa yang sedang sepi. Tawarkan kepada mereka bahwa Anda bisa memberikan client. Cari toko yang sepi, tawarkan kepada mereka untuk menjual secara online.

Atau silahkan gunakan google. Coba cari sebuah produk tertentu. Kemudian buka halaman 10 hasil pencarian. Biasanya halaman ini jarang dibuka orang, yang artinya website yang terdaftar disana sepi pengunjung. Tawarkan kerja sama. Katakan bahwa Anda punya kemampuan memasarkan di facebook.

Pertanyaanya, bagaimana agar orang lain mau bekerja sama dengan Anda? Jangan khawatir. Jika Anda sudah menguasai pemasaran, Anda akan mudah mendapatkan mitra kerja sama. Bahkan, seperti yang saya alami selama ini, karena sudah memililiki halaman facebook dan group yang banyak, tawaran kerja sama malah berdatangan kepada saya tanpa dicari.

Jadi, kuncinya kuasai pasar, produk dan jasa akan berdatangan dan uang akan masuk ke rekening Anda.

Miliki Teman Yang Banyak

Langkah pertama untuk mendominasi facebook ialah dengan memiliki teman yang banyak. Tetapi perlu diperhatikan, bukan berarti Anda akan berjualan ke teman-teman Anda. Sebaiknya jangan terlalu sering menawarkan kepada teman karena

- Bisa dianggap SPAM
- Akan ditinggalkan oleh teman-teman
- Nggak enaklah jualan sama teman, meski pun boleh-boleh saja.

Ada cara yang baik menjual kepada teman. Nanti kita akan bahas.

Lalu apa manfaat banyak teman?

Memiliki banyak teman tentu saja akan sangat bermanfaat untuk pemasaran kita. Berikut beberapa manfaat bahkan fungsi vital teman-teman facebook Anda.

- **Jaringan.** Teman Anda lebih kepada posisi jaringan daripada pasar. Anda bisa bekerja sama, saling membantu, saling berbagi, dan sebagainya dengan teman-teman Anda di facebook.
- **Mendapatkan referensi.** Dalam dunia pemasaran atau sales, referensi adalah orang yang diajak atau diarahkan oleh seseorang kepada kita. Kabar baiknya ialah dalam facebook hal ini bisa terjadi tanpa disadari dan tanpa diminta. Inilah yang menjadikan facebook memiliki efek viral. Misalnya jika Anda sharing sesuatu yang menarik, teman Anda bisa menyukainya dan berkomentar. Secara tidak langsung mereka memberitahu di profilnya bahwa mereka menyukai apa yang kita punya.
- **Pasar.** Meski pun bukan pasar utama dan jangan dijadikan yang utama, teman-teman Anda tetap bisa dijadikan pasar atau setidaknya potensi pasar. Hanya saja untuk menjaga pertemanan ada cara-cara tertentu agar proses menjual Anda terjadi dengan cara baik. Cara menjual kepada teman bisa dilakukan dengan cara-cara:
    - Soft selling, bukan hard selling. Artinya menjual secara halus.
    - Bercerita yang menarik minat mereka
    - Hard selling boleh, sesekali saja.

Oleh karena itu langkah pertama untuk sukses di facebook ialah dengan memperbanyak teman. Berikut beberapa tip agar mudah mendapatkan teman.

1. Rajin meng-add, tetapi jangan terlalu banyak karena ada batasan dari facebook. Anda bisa kena suspend.
2. Rajin berkomentar komentar orang lain yang temannya banyak.
3. Kunjungi group-group jaringan Anda, seperti jaringan sekolah mulai SD, SMP, SMA, sampai perhuruan tinggi. Aktiflah!
4. Kunjungi group-group asosiasi profesional, alumni seminar, alumni kursus, dan sebagainya.
5. Postinglah yang bermanfaat dan menghibur. Jangan memposting sesuatu yang bisa mengganggu orang lain.

Ada cara yang lebih cepat? Tentu saja ada, silahkan hadiri workshop kami. Akan kami tunjukan bagaimana memiliki 5.000 teman dalam waktu cepat tanpa harus kena suspend. Untuk info tentang workshop silahkan lihat di member area Raja Facebook. Jika belum, Anda bisa mendaftar di

http://www.rajafacebook.net/signup.php

Membangun dan Memanfaatkan Group

Dalam facebook ada fasilitas yang disebut dengan group. Banyak pebisnis yang mencoba menjual produk atau jasanya dengan membuat group. Bisa dan boleh-boleh saja, meski bukan hanya itu manfaatnya.

Group sebenarnya lebih kepada komunitas orang-orang tertentu yang memiliki minat yang sama. Oleh karena itu manfaat group facebook:

1. Mengumpulkan orang-orang yang tertarik dengan teman tertentu atau memiliki kesamaan. Bisa kesamaan profesi, hobi, masalah, dan sebagainya. Tentu saja ini bisa menjadi pasar yang tertarget.
2. Jaringan untuk berbagi info dan kerja sama dengan Anda.
3. Alat viral marketing. Saat sebuah group menarik dan bermanfaat, group tersebut akan berkembang dengan sendirinya.
4. Group juga bisa digunakan sebagai group master mind beserta mitra bisnis Anda. Anda bisa membuat sebuah group rahasia yang hanya bisa diakses oleh member saja. Hal ini sangat bermanfaat untuk mendiskusikan sesuatu yang bersifat rahasia.
5. Group juga bisa digunakan sebagai alat riset pasar. Anda bisa meneliti diskusi dan posting member sehingga Anda mengetahui masalah apa yang sedang berkembang dan menjadi peluang bagi Anda.
6. Group bisa digunakan untuk mendapatkan kontak bisnis Anda. Apakah Anda perlu desainer, perlu suplier, perlu distributor, dan sebagainya.

Jika Anda mengharapkan manfaat no 2 sampai 6, Anda bisa memanfaatkan group yang sudah ada dan Anda tinggal aktif di dalamnya. Ingat Anda perlu berkomunikasi dengan baik, jangan menjadi pengganggu, dan menjadi warga yang baik. Jika tidak, Anda bisa ditendang dan tidak mendapatkan apa yang Anda inginkan. Bertanyalah dengan baik, berikan bantuan, dan jawablah pertanyaan orang lain dengan baik.

Untuk manfaat nomor satu, yaitu sebagai pasar tertarget, maka seharusnya Anda membangun group sendiri.

Membangun Halaman

Apa itu halaman? Masih banyak pebisnis yang belum sadar dengan kekuatan halaman. Awalnya saya hanya membangun group, namun setelah berdiskusi dengan teman, bahwa halaman memiliki kelebihan tertentu untuk bisnis. Dan memang disediakan oleh facebook untuk tujuan bisnis.

Salah satu kelebihan halaman ialah terindex oleh search engine. Sehingga dengan membuat halaman, kita pun sekaligus melakukan promosi di search engine. Memiliki halaman dengam Google PR 5 jauh lebih mudah dibandingkan dengan blog atau website. Jadi bagi Anda yang bingung dengan SEO, Anda masuk melalui halaman facebook.

Kelebihan lain halaman dibandingkan dengan group ialah bisa memasukan FBML (Facebook Markup Language), yaitu bagaimana Anda memasukan kode HTML ke facebook. Dengan FBML Anda bisa memasukan opt-in, sales letter, dan sebagainya.

Halaman facebook bisa memiliki member tidak terbatas. Bisa sampai puluhan juta member. Bayangkan saat Anda memiliki halaman dengan jumlah member sebesar itu. Itu adalah pasar yang lebih besar dari sebuah kota, bahkan negara.

Sebagai contoh adalah Starbuck memiliki member 15.000.000 lebih.

http://www.facebook.com/Starbucks

Jumlah ini lebih banyak dibandingkan penduduk provinsi DKI dan 5 kali lipat dibandingkan negara Singapura.

Kelebihan ketiga dari halaman facebook ialah bisa diintegrasikan dengan aplikasi. Sementara banyak aplikasi yang mendukung untuk pemasaran atau memudahkan pekerjaan. Sebagai contoh adalah Anda bisa mengintegrasikan halaman facebook dengan twitter.

OK, sekarang kita akan bahas tentang manfaat halaman facebook. Mengapa kita harus membuat halaman facebook, tidak cukup dengan profil saja.

Manfaat #1: Visibilitas lebih besar untuk bisnis Anda. Tidak ada cara lain selain menggunakan halaman untuk mendapatkan visibilitas lebih banyak dan terhubung dengan klien potensial. Kemungkinannya tidak terbatas, Anda bisa terhubung sampai ke puluhan juta member bahkan sampai ratusan juta sesuai dengan perkembangan.

Lebih visibilitas berarti apa yang Anda posting akan dilihat oleh lebih banyak orang. Ini berarti bahwa Anda bisa mempromosikan ke lebih banyak orang. Visibilitas juga akan membangun brand atau merk bisnis Anda sehingga dikenal oleh orang lain. Kesadaran akan merk bertambah.

Manfaat #2: Terhubung dengan orang dalam target pasar Anda lebih banyak. Anda tidak dapat memiliki lebih dari 5.000 teman di Facebook, namun Anda dapat memiliki jumlah yang tidak terbatas orang bergabung dengan halaman Anda, menghubungkan dengan Anda dan belajar lebih banyak tentang bisnis Anda.

Manfaat #3: Membangun Mailing List Anda. Undang penggemar halaman Anda untuk bergabung dengan mailing list Anda! Berikan informasi tentang cara mendownload hadiah gratis Anda dan bergabung mailing list Anda pada halaman Anda. Dengan cara ini, ketika seseorang bergabung halaman fan Anda, mereka juga dapat mengetahui lebih lanjut tentang newsletter atau mailing list Anda dan bergabung.

Manfaat #4: Mendatangkan pengunjung ke web atau blog Anda. Anda bisa memanfaatkan halaman facebook untuk mendatangkan pengunjung ke blog dan halaman penjualan Anda.

Sebagai contoh, Anda dapat memperbarui halaman (kirim link) posting blog terbaru. Sehingga, anggota halaman Anda dapat mengunjungi blog Anda dan membaca posting blog Anda.

Manfaat #5: Lebih banyak Klien. Lebih banyak penggemar tentu saja memperbesar peluang mendapatkan klien lebih banyak.

Kini saatnya Anda pun memiliki halaman facebook.

Tujuh Rahasia Sukses Facebook Marketing

Rahasia #1: Fokus

Ada ratusan situs jejaring sosial yang saat ini beroperasi di internet. Ada facebook, twitter, plurk, koprol, google buzz, dan sebagainya. Masing-masing memiliki keunikan dan kelebihan masing-masing.

Dari banyaknya situs jejaring sosial, bisa menggoda Anda untuk menghabiskan waktu menggunakan terlalu banyak jejaring sosial dalam upaya pemasaran Anda. Sepertinya akan membuka peluang yang banyak, namun pada kenyataanya hal ini bisa menjadikan proses pemasaran kita terganggu.

Mengapa bisa merusak? Sebab banyak orang yang mulai "kecanduan" dalam menggunakan jejaring sosial sehingga dia banyak menghabiskan waktu hanya untuk mengurus jejaring sosial. Padahal bisnis bukan hanya pemasaran, ada banyak hal lain yang bisa dilakukan selain hanya mengurusi jejaring sosial saja. Yang kedua, saat kita tidak fokus, maka kita tidak bisa menyajikan sesuatu yang berkualitas. Kekuatan kita terbagi.

Oleh karena itu, Anda harus tetap fokus pada aspek pemasaran dalam keterlibatan sosial Anda. Anda juga harus membatasi aktivitas jaringan sosial Anda. Pilih 1-2 saja dari situs jejaring sosial diatas untuk mencegah turunnya kualitas pemasaran Anda.

Saya sendiri tidak banyak mengikuti jejaring sosial. Fokus saya di facebook. Meskipun saya mengikuti jejaring social yang lain, namun perhatian saya utamakan ke facebook dan memberikan yang terbaik di facebook. Percuma memiliki akun banyak social network tetapi tidak bisa memberikan yang terbaik.

Selain fokus pada jejaring sosial tertentu saja (beberapa boleh), aktivitas kita juga harus fokus pada aktivitas marketing. Jangan sampai terjebak oleh aktivitas yang tidak bermanfaat seperti berdebat, main game, dan hanya berchatting ria tanpa membawa manfaat.

Rahasia #2: Kualitas

Rahasia kedua ialah kualitas dibandingkan kuantitas. Apa saja yang harus diperhatikan masalah kualitasnya?

Pertama kiriman yang Anda kirim baik di profil, halaman, maupun group. Jika Anda mengirimkan sesuatu yang berkualitas maka akan memberikan efek viral. Facebook adalah tempat yang bagus untuk saling berbagi. Jika seseorang menemukan sesuatu yang berkualitas mereka akan berbagi, sengaja atau tidak.

Saat seseorang memberikan komentar atau setidaknya menyukai kiriman kita, dia sebenarnya sudah berbagi kepada teman-temannya. Teman-temannya akan tahu kalau dia menyukai kiriman kita, kemudian penasaran untuk melihat. Dan terus seperti itu sehingga akan terjadi efek viral.

Facebook juga memiliki fitur berbagi atau share, ini adalah cara berbagi dengan sengaja. Biasanya berupa tautan atau catatan memiliki fitur untuk berbagi. Misalnya Anda menulis catatan (note) di halaman Anda. Jika mereka suka, mereka akan membagikannya sehingga akan muncul di profil dia. Jika halaman Anda memiliki 1.000 penggemar, kemudian semuanya berbagi dan rata-rata mereka memiliki 1.000 teman, maka catatan Anda berpotensi muncul di 1.000.000 pengguna facebook.

Rahasia #3: Tertarget

Jika sebelumnya kita sudah membahas fokus pada beberapa jejaring sosial saja dan begitu juga dengan aktivitas kita. Selain itu kita pun perlu fokus pada target pasar tertentu. Karena membuat halaman dan group itu gratis, Anda bisa membuat masing-masing untuk satu target. Target berbeda akan memerlukan perlakuan yang berbeda pula.

Apa yang Anda kirimkan dan cara mengirimkannya akan berbeda untuk setiap target. Target remaja tentu akan berbeda dengan target dewasa. Target pebisnis akan berbeda dengan target pekerja. Begitu juga target laki-laki akan berbeda dengan target perempuan.

Rahasia#4: Jadilah Bagian Dari Komunitas

Selain mengurus komunitas yang dibuat sendiri, ada baiknya ada mengikuti berbagai komunitas yang ada diaktiflah disana. Selain untuk mendapatkan teman, aktif di komunitas juga bisa berguna untuk mendapatkan kontak bisnis.

Cara terbaik aktif di komunitas ialah dengan berkontribusi. Anda bisa mengirimkan sesuatu yang berguna atau menjawab berbagai pertanyaan yang muncul. Dengan cara itu Anda akan menjadi orang yang dipercaya, mudah akrab, dan dianggap ahli. Ini akan sangat berguna untuk bisnis Anda. Suatu saat Anda memerlukan sesuatu akan lebih mudah.

Jangan sekali-kali melakukan SPAM. Saya melihat banyak pebisnis pemula yang melakukan SPAM dengan cara bergabung dengan komunitas besar kemudian dia mengirimkan link promosi. Jangan lakukan seperti itu, sebab kredibilitas Anda akan turun dimata orang.

Luangkan waktu setiap hari untuk aktif di berbagai komunitas. Anda bisa bertanya, menjawab, atau mengirimkan sesuatu. Memang diperlukan konsistensi dan kesabaran. Namun hasilnya akan membayar. Hasil yang akan dapat akan jauh lebih besar dibandingkan Anda melakukan SPAM. Mungkin Anda akan mendapatkan 1 atau 2 penjualan tetapi setelah itu Anda bisa diblok atau dibenci orang. Namun jika Anda bersikap seperti warga yang baik, Anda akan mendapatkan peluang yang lebih baik.

Tujuan aktif di komunitas ialah untuk mendapatkan respek dan kepercayaan dari orang lain di komunitas tersebut. Hal ini bisa Anda dapatkan jika Anda memberikan kontribusi yang bermanfaat bagi komunitas secara konsisten dan terus menerus.

Rahasia #5: Kreatif

Anda akan dituntut untuk terus aktif, baik pada group maupun halaman Anda sendiri maupun aktif di komunitas. Suatu saat Anda bisa kehilangan ide “mau melakukan apa”. Untuk itulah dituntut kreativitas tinggi agar Anda tetap eksis. Agar halaman dan group Anda tetap segar memberikan manfaat bagi audiens Anda.

Langkah awal sikap kreatif dimulai dengan bahan baku. Bahan baku itu ialah informasi. Jadi jangan malas untuk terus mengupdate informasi agar Anda tidak kehabisan ide. Teruslah membaca buku, membaca ebook, artikel, dan sebagainya sehingga Anda tidak kehabisan ide.

Saat Anda memiliki sebuah halaman, agar halaman Anda terus aktif dan berkembang, Anda harus rajin mengirimkan status, catatan, maupun link yang bermanfaat. Dengan cara itu halaman Anda akan terus berkembang secara viral.

Ikuti juga halaman-halaman orang lain. Anda akan banyak menemukan ide untuk halaman Anda. Bukan berarti menjiplak, tetapi inspirasi yang bisa Anda lakukan untuk halaman Anda.

Semakin kreatif Anda, akan semakin cepat pertumbuhan halaman Anda.

Rahasia #6: Berpikir Seperti Pembaca

Saat Anda akan mengirimkan sesuatu di halaman atau di group, pikirakan apa yang akan dipikirkan oleh pembaca. Kira-kira bagaimana reaksi mereka. Mungkin bakal ada yang marah, tersinggung, mendukung, memunculkan perdebatan, dan sebagainya. Kemungkinan itu harus diantisipasi sejak awal supaya Anda siap.

Atau jika sekiranya akan membawa akibat yang buruk, sebaiknya batalkan saja. Dari pengalaman, Anda akan mengetahui kiriman-kiriman seperti apa yang disukai atau tidak. Kiriman seperti apa yang memungkinkan memunculkan salah pengertian, termasuk kiriman seperti apa yang akan menjual. Semuanya akan ditentukan oleh target pasar Anda dan topik bahasan Anda.

Jangan karena merasa benar, Anda boleh mengirimkan sesuatu dengan bahasa yang seenaknya. Tujuan baik dengan bahasa yang tidak baik bisa menimbulkan sesuatu yang tidak baik yang akhirnya akan menjadikan halaman atau group Anda ditinggalkan.

Salah satu yang perlu dihindari ialah perdebatan tidak berujung. Bagaimana pun kita merasa benar, akan selalu ada orang yang membantah, meski pun dengan bantahan bodoh atau bantahan kosong. Justru orang macam ini tidak akan pernah berhenti untuk berdebat. Jadi hindari kiriman yang akan mengundang perdebatan. Jika terjadi stop sesegera mungkin.

Kenapa harus menghindari perdebatan? Perdebatan tidak akan menghasilkan penjualan tetapi akan menguras energi dan waktu Anda. Perdebatan adalah sesuatu yang tidak produktif di facebook. Fokuslah mengirimkan sesuatu yang bermanfaat dan menjual.

Rahasia #7: Komunikatif

Facebook adalah media untuk komunikasi. Pemasaran, promosi, dan menjual adalah komunikasi juga. Maka syarat sukses pemasar di facebook adalah harus komunikatif. Artinya harus mampu berkomunikasi dengan baik.

Komunikatif bukan berarti segala ditulis, bahkan menuliskan hal-hal yang tidak perlu. Komunikatif adalah mampu menyampaikan pesan sedemikian hingga penerima pesan mampu menerima maksud pesan tersebut. Sepertinya mudah. Tetapi karena audien berasal dari berbagai kalangan, kesalahan pengertian mungkin saja terjadi.

Salah satu keterampilan yang dimiliki oleh orang yang komunikatif ialah mampu “mendengarkan” audiens. Dalam dunia facebook, tentu saja yang disebutkan mendengarkan ialah dengan membaca tulisan-tulisan audiens, kemudian dipahami, dan Anda mengirimkan pesan sesuatu dengan bahasa mereka.

Luangkanlah waktu untuk membaca komentar-komentar audiens Anda. Jika perlu catat jika ada sesuatu yang perlu di catat.

Penutup

Apa yang ditulis dalam ebook singkat ini adalah sebuah fondasi bagi Anda yang akan terjun di dunia pemasaran facebook. eBook ini memang singkat, tetapi isinya sangat penting sebagai fondasi kuat untuk meraih keberhasilan.

Banyak orang yang terjun ke facebook untuk memasarkan produk atau jasanya. Tetapi mereka hanya tiru sini tiru sana. Jika kebetulan yang ditiru sudah menjalankan pemasaran dengan baik, maka dia beruntung. Namun sayangnya, seringkali yang ditiru adalah sama-sama pebisnis pemula atau masih belum memahami bagaimana cara pemasaran di facebook.

Tentu saja, apa yang dibahas di ebook ini tidak akan mencakup segalanya. Tetapi cukup sebagai mindset awal untuk terjun ke dunia pemasaran facebook.

Saya akan membantu Anda melatih setahap demi setahap, mulai dari mendapatkan banyak teman, membangun group dengan jumlah member yang banyak, membangun halaman yang populer.

Dapatkan trik dan rahasia melalui workshop yang saya selenggarakan. Silahkan hubungi kami untuk informasi selengkapnya.

Wassalam

Slamet Sukardi

Facebook Marketing Classroom
JL. AH Nasution 368 Cibiru Bandung
Telp : 0227 70286108, 08121435316,081809316477
YM : kendaga3
FB : http://www.facebook.com/slamet.sukardi1
http://www.rajafacebook.net